

## **PENJUALAN KONSINYASI PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI KOTA LHOEKSEUMAWE MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**Jalaluddin<sup>1</sup>, Nadia Ulfiani<sup>2</sup>**  
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry

Korespondensi penulis: jalaluddin.hoessien@ar-raniry.ac.id

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penjualan konsinyasi menurut tinjauan Ekonomi Islam pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Lhokseumawe-Provinsi Aceh. Penelitian ini merupakan studi lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa penjualan konsinyasi pada UMKM Kota Lhokseumawe Provinsi Aceh merupakan bentuk penerapan dari akad wakālah bil ujah. Namun dalam pelaksanaan penjualan tersebut belum sepenuhnya sempurna sesuai dengan syariat Islam. Pada praktik pelaksanaannya terdapat tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pihak komisioner kepada pihak penitip berupa penundaan pembayaran hasil penjualan dari waktu yang telah disepakati dalam akad.*

**Kata Kunci:** *penjualan konsinyasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*

### **Abstract**

*This study aims to determine whether the consignment sale is in accordance with the perspective of Islamic Economics in the Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) Lhokseumawe-Aceh. This type of research uses field study research with a descriptive qualitative approach. Data collection techniques used were observation, interviews and documentation. Based on the results of the study it was concluded that the sale of consignment at the UMKM Lhokseumawe-Aceh is a form of application of the wakālah bil ujah contract. However, in the implementation of the sale is not yet fully in accordance with Islamic law. Where in practice there is a default action carried out by the commissioner to the party in the form of a delay of payment of sales results from the time agreed in the contract.*

**Keywords:** *consignment sale, micro, small and medium enterprises*

## PENDAHULUAN

Manusia diciptakan untuk hidup dalam kemasyarakatan dan saling berinteraksi dengan yang lain (Indrawanti, 2018). Seorang manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya secara individu akan tetapi harus didukung oleh manusia lainnya. Sehingga dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia diharuskan untuk saling bekerja sama dan tolong-menolong termasuk dalam kegiatan *mu'āmalah*. Dalam kategori hubungan antar makhluk, Islam telah mengajarkan para pengikutnya untuk saling tolong menolong dalam segala aspek kebaikan.

Era perdagangan bebas, persaingan usaha menjadi semakin ketat dan berkembang sehingga bangsa Indonesia juga ikut mengalami perkembangan ekonomi baik dari sisi konsumsi, produksi maupun dari sisi penjualan. Penjualan merupakan kegiatan pengembangan usaha dengan cara menawarkan barang yang diproduksi kepada para konsumen. Penjualan juga merupakan salah satu bentuk interaksi langsung antara produsen dengan para konsumen. Penjualan merupakan tulang punggung utama dalam suatu perusahaan, karena dengan adanya penjualan maka akan memberikan laba yang dapat dijadikan sebagai patokan kelangsungan usahanya. Oleh karena itu, untuk mempertahankan eksistensi kelangsungan usahanya maka para pelaku usaha harus memikirkan alternatif dan strategi dalam penjualannya.

Pada umumnya penjualan terbagi menjadi tiga, yaitu: penjualan tunai, penjualan kredit (cicilan) dan penjualan konsinyasi (titip-jual). Penjualan tunai adalah penjualan yang mengharuskan para pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang yang diinginkan diserahkan oleh penjual kepada pembeli. Penjualan kredit (cicilan) adalah penjualan yang dilakukan dengan cara pembeli melakukan pembayaran sebagian harga atas barang yang dibeli kemudian sebagiannya lagi dibayarkan dengan cara angsuran atau cicilan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh penjual. Penjualan konsinyasi (titip-jual) adalah penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijual kepada para konsumen.

Penjualan dengan sistem konsinyasi merupakan salah satu jenis jual beli dengan cara menitipkan barang dagangan kepada pihak lain untuk dijual. Pihak yang menyerahkan barang disebut dengan *Consignor* atau pengamanat, pihak yang menerima barang dagangan disebut dengan *Consignee* atau komisioner, sedangkan barang yang dititipkan

disebut dengan barang konsinyasi (Arifin, 1990: 120). Di antara strategi atau alternatif penjualan yang sangat berkembang pesat atau *booming* saat ini ialah dengan cara penjualan konsinyasi (titip-jual).

Penjualan konsinyasi menjadi alternatif pilihan terbaik karena di dalamnya terdapat beberapa keuntungan dan memiliki resiko yang relatif lebih kecil. Keuntungan yang diperoleh tidak hanya dari si penitip barang/pengamanat tetapi keuntungan juga diperoleh oleh si penerima barang/komisioner. Di antara keuntungan tersebut adalah perusahaan dapat memperluas daerah pemasarannya, penerima barang tidak memerlukan modal yang besar untuk memperbanyak barang dagangannya dan penitip barang tidak susah payah menyewa tempat untuk menjual barang dagangannya sehingga dapat menghemat biaya tempat.

Konsinyasi merupakan pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan. Hak milik barang tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual (Widayat, 1993: 66). Perbedaan antara transaksi jual beli biasa dan konsinyasi dalam hal pemindahan hak milik, di mana dalam jual beli biasa hak milik atas barang berpindah dari penjual ke pembeli saat penyerahan barang dagangan, sedangkan dalam penjualan konsinyasi penyerahan barang antara pengamanat dan komisioner tidak langsung diikuti oleh pemindahan kepemilikan barang. Perbedaan lainnya yaitu dalam hal biaya operasional. Dalam jual beli biasa biaya operasional akan ditanggung secara keseluruhan oleh pihak penjual. Akan tetapi dalam penjualan konsinyasi biaya operasional ditanggung oleh pihak pemilik barang/pengamanat.

Ketidakterpindahan kepemilikan barang dalam konsinyasi menyebabkan biaya operasional dan uang penjualan menjadi kewajiban pihak pemilik barang sedangkan pihak penerima titipan akan menerima *fee* dari transaksi penjualan barang yang laku. Kepemilikan atas hasil penjualan tersebut diaplikasikan dengan penetapan harga dan komisi bagi pihak penerima barang atau agen.

Dalam *mu'āmalah* belum ada bagian khusus mengenai sistem penjualan konsinyasi atau titip-jual. Akan tetapi terdapat beberapa akad dalam literatur fiqh Islam yang mempunyai kesamaan dalam mekanisme praktik sistem penjualan konsinyasi. Akad-akad tersebut antar lain yaitu akad *ba'i*, akad *wakālah bil ujah* dan akad *ijarah*. Adapun terkait dengan komisi, syariah Islam mewajibkan besarnya komisi haruslah jelas meskipun

penetapan besarnya komisi boleh dengan bermacam-macam cara, selama cara itu sudah disepakati oleh masing-masing pihak. Besarnya komisi/upah boleh ditetapkan dengan berbagai cara antara lain: (1) berupa jumlah uang tertentu, misalnya Rp10.000,00 untuk setiap unit barang yang terjual; (2) berupa persentase dari laba, misalnya 50% dari laba harga barang yang terjual; (3) berupa persentase dari harga barang, misalnya 10% dari harga barang yang terjual; (4) berupa kelebihan harga dari harga yang ditetapkan penjual; (5) atau berupa ketentuan yang lainnya sesuai kesepakatan (Qardhawi, 1993: 226).

Dalam perkembangannya, sistem penjualan konsinyasi banyak diterapkan oleh pelaku usaha baik skala kecil, menengah maupun skala besar. Praktik penjualan konsinyasi juga diterapkan di pasar tradisional atau pedagang kaki lima (PKL) sampai pasar modern. Sehingga dengan adanya praktik penjualan konsinyasi dapat mempermudah dan mendorong masyarakat untuk terjun dalam dunia usaha. Salah satu pelaku usaha yang menerapkan praktik penjualan konsinyasi di antaranya adalah pelaku UMKM di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe.

## TINJAUAN LITERATUR

### Penjualan konsinyasi

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), istilah konsinyasi diartikan sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran kemudian (jual titipan) (Pusat Bahasa, 2008: 125). Sedangkan penjualan konsinyasi yaitu pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi. Hak milik barang, tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual (Widayat, 2001: 25).

Dalam penjualan konsinyasi tersebut, pemilik barang disebut sebagai pengamanat (*consignor*) dan pihak yang dititipkan barang disebut sebagai komisioner (*consignee*). Adapun barang yang dikirim pengamanat atas penjualan konsinyasi disebut sebagai barang konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner atas penjualan konsinyasi disebut barang komisi (Widayat, 2001: 125).

Pengamanat (*consignor*) menetapkan komisioner (*consignee*) sebagai pihak yang bertanggung jawab atas barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga atau konsumen. Atas penjualan barang-barang

tersebut, pihak komisioner menyerahkan hak atas barang-barang tersebut dan juga hasil penjualannya. Pihak komisioner tidak memiliki kewajiban kepada pihak pengamanat selain tanggung jawab atas barang yang diserahkan/dititipkan kepadanya (Drebin, 1991: 158).

Terdapat tiga ciri khas dalam penjualan konsinyasi (Sucipto, dkk, 1999: 67-68):

1. Pemilikan atas barang yang dijual-belikan masih menjadi milik pengamanat sampai barang tersebut terjual;
2. Pengamanat tetap bertanggung jawab atas barang yang dijual dan biaya yang dikeluarkan untuk barang konsinyasi sejak barang dikirim sampai barang terjual oleh komisioner.
3. Komisioner berkewajiban menjaga keamanan dan keselamatan barang yang dijual sampai barang tersebut habis terjual.

Dari ketiga ciri khas penjualan konsinyasi, maka penjualan konsinyasi memiliki perbedaan dengan penjualan biasa. Di mana penjualan biasa pada umumnya hak milik barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli. Sedangkan penjualan konsinyasi hak milik barang tetap berada di tangan pengamanat. Hak milik barang baru berpindah tangan jika barang telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya.

Perbedaan lainnya adalah dalam biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual. Dalam transaksi penjualan biasa semua biaya operasi yang berhubungan dengan barang yang dijual ditanggung oleh pihak penjual. Tetapi dalam penjualan konsinyasi semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi akan ditanggung oleh pihak pengamanat.

Ketidakterpindahan hak milik dalam penjualan konsinyasi mengakibatkan biaya operasional dan uang penjualan menjadi kewajiban dan hak pengamanat. Sedangkan pihak komisioner/agen akan menerima *fee* dari transaksi penjualan barang yang laku. Kepemilikan atas hasil penjualan tersebut diaplikasikan atas penetapan harga dan komisi yang pasti bagi komisioner. Sebagai penerima amanat, komisioner tidak diperbolehkan untuk menggunakan hasil penjualan produk tersebut tanpa izin dari pihak pengamanat (Arifin, 1999: 147-148).

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian kualitatif dapat menunjukkan kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, pergerakan sosial, dan hubungan kekerabatan (Ghony & Almansur, 2012: 25).

Jenis penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*). Penelitian studi kasus dan lapangan adalah penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan. Tujuannya ialah melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subjek tertentu untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai subjek tertentu (Sangadji & Sopiah, 2010: 21).

**Tabel 1**  
**Jumlah Unit Usaha Industri Kecil Formal dan Non Formal 2017**

No.	Kecamatan	Unit Usaha	
		Formal	Non-Formal
1.	Blang Mangat	0	344
2.	Muara Dua	0	382
3.	Muara Satu	1	434
4.	Banda Sakti	3	741
Jumlah		4	1901

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa jumlah usaha formal dan non-formal terbanyak terdapat di Kecamatan Banda Sakti. Oleh karena itu, penelitian ini mengangkat mengenai praktik penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe.

Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, pemilihan sampel pada objek penelitian tersebut sebagai representatif dengan kriteria usahanya sudah lebih dari 5 tahun. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan 2 orang dari pihak pengamanat, 2 orang dari pihak komisioner dan 1 orang dari pakar akademisi untuk mendapatkan informasi yang akurat mengenai praktik penjualan konsinyasi menurut perspektif ekonomi Islam pada UMKM di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe.

Untuk memudahkan penelitian, maka peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan beberapa cara yaitu:

1. Observasi

Dari observasi diperoleh pemahaman atau pembuktian terhadap informasi/keterangan yang diperoleh sebelumnya (Sukmadinata, 2013: 220).

2. Wawancara

Peneliti menggunakan wawancara terstruktur dengan mempersiapkan daftar pertanyaan atau daftar isian sebagai pedoman saat melakukan wawancara. Peneliti juga menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dengan menggunakan daftar pertanyaan atau daftar isian sebagai penuntun selama proses saat melakukan wawancara.

3. Dokumentasi

Pada penelitian ini dokumen yang akan dikumpulkan adalah berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem penjualan konsinyasi menurut perspektif ekonomi Islam pada UMKM di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Praktik Penjualan Konsinyasi pada UMKM Kecamatan Banda Sakti-Lhokseumawe

Adapun hasil wawancara dengan pengamat 1 yang telah menjalankan usaha rumahan pada produk “Usaha Kripik Ubi Ampera” selama 7 tahun. Ia mengatakan:

*“Transaksi penjualan yang telah saya lakukan selama ini dalam memasarkan produk saya adalah dengan cara menitipkan produk yang saya miliki kepada pihak penjual seperti supermarket, toko kelontong, dan toko aneka kue. Saya mengerti sedikit-sedikit mengenai penjualan konsinyasi. Sebelum meletakkan produk yang saya miliki, saya terlebih dahulu memilih calon pihak komisioner mana yang akan saya titipkan. Kriteria komisioner yang saya titipi ialah memiliki tempat penjualan yang strategis dan juga telah dikenal dengan baik oleh masyarakat. Saya juga menjelaskan secara terperinci mengenai produk yang akan saya titipkan kepada pihak komisioner agar memudahkan pihak komisioner menjelaskan kepada para pembeli. Mengenai tester, saya memberikan tester produk saya pada saat penawaran produk. Bentuk perjanjian yang saya lakukan dengan pihak komisioner adalah dalam bentuk tertulis, baik dari saya maupun pihak komisioner. Hal itu dikarenakan saya menitipkan produk saya dalam jumlah banyak. Mengenai harga jual saya memberikan kebijakan kepada pihak komisioner dengan keuntungan yang tidak merugikan salah satu pihak. Adapun biaya komisi dengan pihak komisioner saya lakukan pada awal perjanjian. Di mana biaya komisi yang telah saya sepakati dengan pihak komisioner diambil dari harga jual per barang dan per kilogram produk saya yang terjual. Mengenai pembayaran produk yang telah terjual saya terima melalui transfer, tapi terkadang saya langsung mengambilnya secara tunai. Biasanya saya akan mengunjungi para pihak komisioner setiap 2 minggu sekali dengan jarak tempuh yang dekat, namun jika keluar kota saya akan mengunjungi*

*satu bulan sekali untuk mengetahui perkembangan produk yang terjual. Dalam hal pembayaran hasil penjualan produk, pihak komisioner pernah melakukan penundaan pembayaran. Hal tersebut dikarenakan pihak komisioner tidak dapat dihubungi pada waktu yang telah kami sepakati untuk bertemu.” (Pengamanat 1, 27 Maret 2019).*

Selanjutnya hasil wawancara dengan pengamanat 2 yang telah menjalankan usaha rumahan pada produk “Milu rengginang” selama hampir 28 tahun. Ia menjelaskan:

*“Saya tidak paham mengenai istilah ekonomi berkaitan dengan konsinyasi itu sendiri. Saya hanya mengikuti pola transaksi yang telah ada dalam kehidupan masyarakat selama ini, di mana saya menitipkan produk dagangan saya kepada pihak lain untuk dijual dan diakhiri dengan pembagian keuntungan terhadap masing-masing pihak. Awal mulanya saya melakukan penjualan ini karena saya tidak memiliki toko untuk memasarkan produk saya. Jadi saya mencoba untuk menitipkan barang saya kepada salah satu toko di Kota Lhokseumawe. Saya tidak memilih-milih toko mana yang akan saya titipkan. Karena saya percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Allah SWT. Ternyata komisioner yang saya pilih memiliki pelanggan yang banyak dan setelah itu produk saya makin banyak dikenal dan semakin berkembang. Pada awal saya meletakkan produk dagangan saya, saya menjelaskan mengenai kualitas produk. Akan tetapi saya tidak memberikan tester dikarenakan produk yang saya perjualkan merupakan barang setengah jadi. Adapun bentuk perjanjian masih hanya dilakukan secara lisan saling mengandalkan kepercayaan. Adapun mengenai pembagian komisi atau keuntungan, saya menjual produk dengan harga Rp9.000 dan para komisioner lainnya menjualnya dengan harga Rp10.000 dengan keuntungan dihitung per produk yang terjual. Mengenai waktu pembayaran penjualan produk biasanya dilakukan seminggu sekali atau ketika saya mengunjungi toko pihak komisioner. Pembayarannya juga dilakukan dalam bentuk tunai, karena saya langsung mengambilnya ke toko komisioner. Mengenai produk sisa, masih dapat diperjualbelikan karena produk dagangan saya merupakan produk tahan lama bahkan bisa tahan sampai satu tahun. Alhamdulillah saya belum pernah mengalami kerugian dan sistem penjualan konsinyasi sangat membantu saya dalam memasarkan produk saya.” (Wawancara dengan Ibu Sri Julaini, 2 April 2019)*

Selanjutnya hasil wawancara dengan narasumber ketiga Ibu Darmani (50 tahun) selaku pihak pengamanat yang telah menjalankan usaha rumahan pada produk ”Kue Akar Kelapa” selama 15 tahun. I menjelaskan:

*“Saya tidak paham mengenai konsinyasi tetapi sistem penjualan yang saya lakukan selama ini yaitu dengan menitipkan produk dagangan milik saya kepada pihak lain. Untuk pihak komisioner yang saya titipkan dagangannya lebih pada toko-toko besar seperti supermarket yang ada di Kota Lhokseumawe ini. Awal mulanya usaha ini ialah dengan produk kecil-kecilan di depan rumah, ternyata setelah beberapa waktu banyak yang menyukai dagangan saya sehingga saya memutuskan untuk menjual produk saya dalam porsi yang besar. Dalam hal pemasaran saya*

*memilih menggunakan penjualan dengan sistem titip-jual atau konsinyasi agar produk saya lebih banyak lagi dikenal oleh masyarakat. Pada mula saya meletakkan produk dagangan saya pada toko komisioner, saya menjelaskan mengenai kualitas produk saya dan juga saya memberikan sampel makanan kepada pemilik toko dan mereka setuju mengenai penjualan produk saya. Adapun perjanjian yang saya sepakati dengan pihak toko penitip ialah secara lisan dan tulisan berupa kesepakatan dan kwitansi jumlah produk yang saya letakkan. Karena produk saya merambah pada toko yang besar. Mengenai harga jual produk dan pembagian komisi saya menjual produk saya dengan harga Rp18.000 per unit dan pihak komisioner mengambil keuntungan sebesar 10% terhadap setiap produk yang terjual. Adapun terhadap biaya tanggungan lainnya pihak komisioner tidak membebarkannya. Waktu pengambilan hasil produk yang terjual saya lakukan setiap satu atau dua minggu sekali secara tunai karena pemasaran yang saya lakukan masih sekitaran Kota Lhokseumawe. Penjualan yang saya lakukan ini merupakan pekerjaan utama dalam menyokong ekonomi keluarga saya. Hasil yang saya dapatkan digunakan untuk memenuhi kebutuhan harian keluarga saya. Dan alhamdulillah penjualan dengan sistem ini sangat membantu memudahkan saya dalam memasarkan produk dagangan saya.” (Wawancara dengan Ibu Darmani, 28 Maret 2019).*

Selanjutnya hasil wawancara dengan narasumber keempat Ibu Mardiana (58 tahun) selaku pihak pengamanat yang telah menjalankan usaha rumahan pada produk “Halwa Aceh” sejak tahun 1990 selama 29 tahun. Ia menjelaskan praktik penjualan konsinyasi produknya adalah sebagai berikut:

*“Awal mula saya melakukan usaha ini karena saya memiliki keterampilan dalam membuat kue khas Aceh. Kemudian banyak dari para tetangga yang memesan kue tradisional tersebut pada setiap ada acara. Jadi saya memutuskan untuk menjadikan keterampilan tersebut bernilai ekonomis dengan menjadikannya suatu produk yang diperjualbelikan. Awal saya memasarkan produk saya yaitu dengan cara menitipkannya pada toko-toko kue yang ada di Kota Lhokseumawe. Hal itu dikarenakan kurangnya modal yang saya miliki di mana modal saya saat itu hanya satu bambu beras. Beberapa lama setelah itu produk saya banyak terjual sehingga saya semakin semangat dan memperluas daerah pemasaran. Pemasarannya tidak hanya di sekitaran Kota Lhokseumawe saja, akan tetapi hingga Banda Aceh dan juga Langsa. Pada saat itu penjualan yang saya lakukan menjadi sumber utama keuangan keluarga dan juga sebagai biaya pendidikan anak-anak saya. Untuk sekarang pemasarannya hanya sekitaran Kota Lhokseumawe saja. Adapun produk saya tidak hanya dititipkan di toko-toko besar saja seperti supermarket, akan tetapi juga terdapat di toko-toko kelontong. Hal itu dikarenakan permintaan terhadap produk saya dari pihak toko untuk dititipkan. Pada awal penitipan saya juga menjelaskan mengenai produk dagangan saya, seperti kualitas produk dan tekstur atau rasa produk juga saya memberikan tester kepada pemilik toko. Terlebih jika saya titipkan pada toko yang dimiliki oleh orang Cina, karena produk dagangan saya merupakan makanan tradisional khas Aceh. Adapun bentuk perjanjian yang saya lakukan bersifat lisan dan tulisan. Perjanjian lisan saya lakukan dengan kios-*

*kios kecil, adapun dengan supermarket saya melakukannya secara tertulis. Hal itu dikarenakan pihak supermarket memiliki sistem administrasi yang sangat terperinci dan teratur. Mengenai harga jual produk dan pembagian komisi, para komisioner mengambil 20% dari setiap produk yang terjual sebagai upah tanggungan terhadap pelayanan yang mereka berikan. Dalam hal penempatan produk, saya melihat situasi dan kondisi, jika produk saya lama terjual pada satu toko sedangkan di toko lainnya cepat, maka saya juga akan meminta kepada pihak komisioner untuk meletakkan produk saya pada tempat yang mudah dijangkau oleh masyarakat. Mengenai waktu pembayaran hasil penjualan dilakukan setiap dua minggu sekali secara tunai sekaligus mengambil produk sisa yang tidak terjual ataupun sudah kadaluarsa. Pekerjaan penjualan ini sekarang menjadi pekerjaan sampingan saya selain menjadi guru pada salah satu sekolah di Kota Lhokseumawe. Keuntungan yang saya dapatkan dari penjualan ini menjadi biaya tambahan dalam memenuhi kebutuhan harian keluarga.” (Wawancara dengan Ibu Mardiana, 28 Maret 2019)*

Adapun hasil wawancara peneliti kepada pihak komisioner adalah sebagai berikut:

Hasil wawancara dengan narasumber pertama Ibu Ria Meliana (31 tahun) selaku pihak komisioner pada toko Seuramo selama hampir 7 tahun. Ia mengatakan bahwa:

*“Penjualan seperti ini telah lama saya lakukan. Di mana orang datang dan menitipkan produknya di toko saya. Mengenai bentuk perjanjian yang saya sepakati dengan pihak pengamanat rata-rata masih dalam berbentuk lisan. Jumlah pengamanat yang menitipkan produk dagangannya di tempat saya lebih kurang 10 orang. Adapun pembagian komisi saya hitung berdasarkan produk yang terjual. Di mana setiap produk yang terjual saya mengambil upah 20% dari harga produk. Misalnya pihak pengamanat menitipkan kue dengan harga Rp4.000 maka saya akan menjualnya dengan harga Rp5.000 dan hal itu atas kesepakatan kedua belah pihak. Adapun waktu pelaksanaan retur produk dilakukan selama 5 hari sekali atau satu minggu sekali tergantung pada banyaknya penjualan produk tersebut. Di mana para pihak pengamanat menukar produk sisa dengan produk yang baru. Mereka juga sekaligus mengambil uang hasil penjualan secara tunai. Adapun pihak pengamanat yang berasal dari luar Kota Lhokseumawe, hasil penjualannya diterima lewat transfer dan pengembalian barang dikirim lewat mobil angkutan L-300. Laba bersih yang saya dapatkan dari hasil usaha ini mencapai Rp5.000.000,00 per bulan. Dan ini merupakan pekerjaan utama saya selaku ibu rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Dalam perjanjian dengan pihak pengamanat saya juga mengajukan kesepakatan jika produk rusak atau tidak terjual bukan karena kelalaian saya maka saya tidak akan bertanggung jawab, begitu pun sebaliknya. Saya juga meminta para pengamanat untuk memberikan produk lebih sebagai tester yang akan diberikan kepada para pembeli, sehingga saya tidak harus membuka kemasan produk yang akan dijual. Dikarenakan produk yang dititipkan kepada saya memiliki kualitas yang bagus, maka sekarang toko saya banyak didatangi oleh para pembeli.” (Wawancara dengan Ibu Ria Meliana, 29 Maret 2019).*

Hasil wawancara dengan narasumber kedua Ibu Ani (50 tahun) selaku pihak komisioner pada usaha masakan siap saji yang telah berjalan selama hampir 3 tahun. Beliau memaparkan:

*“Awal mulanya saya melakukan penjualan seperti ini karena saya tidak terlalu menyukai untuk menitipkan produk saya kepada orang lain, karena terkesan lebih ribet dan agak beresiko. Pada akhirnya saya membuka tempat penjualan makanan saji yang hanya membutuhkan tempat untuk menjalankan usahanya. Pada awalnya produk yang diletakkan di tempat saya hanya sedikit, namun setelah beberapa waktu produk yang ditiptkan oleh pengamanat semakin banyak karena tempat penjualan yang saya miliki berada di lokasi yang strategis. Akhirnya usaha saya semakin berkembang. Mengenai penyerahan produk saya tidak membatasi jumlah produk yang pengamanat letakkan, tetapi saya hanya menghimbau kepada pihak pengamanat untuk tidak meletakkan produk yang sama dengan pengamanat lainnya. Karena itu juga akan merugikan pihak pengamanat. Harga jual yang saya sepakati dengan pengamanat terdiri beberapa macam di antaranya jika pengamanat meletakkan produknya dengan harga Rp 3.000 maka saya akan mengambil upah sebesar Rp500 akan tetapi jika harga produk yang diletakkan diatas dari harga Rp3.000 maka kami mengambil upah sebesar Rp1.000 per produk yang terjual. Waktu penyerahan produk sisa yang tidak terjual saya lakukan setiap hari pada pukul 15.00 WIB begitu pula dengan pengambilan hasil penjualan oleh pihak pengamanat. Jumlah pengamanat yang menitipkan produk pada toko saya sekitar 20 orang. Biasanya pihak pengamanat mengantar produk mereka dimulai pukul 10.00 WIB sampai 12.00 WIB. Ini merupakan pekerjaan utama saya selain sebagai Ibu Rumah Tangga. Selama masa penjualan ini saya belum mengalami kendala yang merugikan karena saya berada pada lapak sendiri bukan lapak orang. Penjualan seperti ini juga saya harapkan dapat membantu para pengamanat dalam memasarkan produknya.” (Wawancara dengan Ibu Ani, 28 Maret 2019).*

Hasil wawancara dengan narasumber ketiga Ibu Zubaidah (47 tahun) selaku pihak komisioner pada usaha aneka kue yang telah berjalan selama hampir 5 tahun. Beliau menceritakan:

*“Awal mula penjualan yang saya lakukan ialah menjual produk buatan sendiri dengan bermodalkan sebuah meja di depan toko. Namun ketika saya berjualan banyak dari masyarakat yang bertanya mengenai penitipan produk mereka pada tempat saya dan saya membolehkan. Setelah beberapa lama akhirnya usaha yang saya miliki semakin ramai pembeli karena keanekaragaman kue yang saya perjualkan dan juga lokasi saya yang strategis. Dari hanya bermodalkan sebuah meja akhirnya sekarang saya bisa berjualan menggunakan gerobak. Awalnya saya berniat untuk saling membantu dengan pihak pengamanat, akhirnya Allah membalasnya dengan majunya usaha yang saya jalankan. Jumlah pengamanat yang menitipkan produknya juga semakin bertambah menjadi 35 orang. Mengenai penyerahan produk saya tidak membatasi produk yang akan ditiptkan disini. Waktu penitipannya dimulai dari pukul 06.30 WIB sampai pukul 08.00 WIB. Harga*

*jual yang telah saya sepakati dengan setiap pengamanat ialah setiap harga jual produk seharga Rp1.000 maka upah yang saya terima sebesar Rp200 per produk yang terjual dan Rp800 kepada pihak pengamanat. Bentuk perjanjian yang saya sepakati dengan pihak pengamanat masih berbentuk lisan dan saling mempercayai. Karena pihak pengamanat yang menitipkan produk merupakan masyarakat sekitar usaha saya. Adapun mengenai waktu retur barang yang tidak terjual dilakukan setiap hari pada pukul 13.00 WIB. Pada waktu itu juga para pengamanat akan mengambil pembayaran hasil penjualan. Pembagian hasil penjualan selalu saya lakukan dengan tepat waktu. Saya tidak pernah menunda dalam pembagian keuntungan, karena saya mengerti bahwa para pengamanat akan menjadikan keuntungan tersebut sebagai biaya kehidupan harian dan juga sebagai modal terhadap produk selanjutnya.” (Wawancara dengan Ibu Zubaidah, 28 Maret 2019).*

Hasil wawancara dengan narasumber keempat Ibu Nursalamah (50 tahun) selaku pihak komisioner pada usaha toko kelontong yang telah berjalan selama hampir 6 tahun.

*“Awalnya usaha saya hanyalah kios yang menjual barang dagangan saya saja. Disebabkan toko yang saya tempati merupakan lokasi strategis, maka dari itu banyak dari para pelaku usaha kue kering yang ingin menitipkan produk mereka pada kios saya. Jumlah pelaku usaha yang menitipkan produknya pada kios saya kurang lebih 10 orang. Beberapa di antaranya menitipkan produk yang tahan lama, namun beberapa di antaranya juga ada yang menitipkan produk tidak tahan lama seperti kue basah. Mengenai perjanjian dengan pihak pengamanat saya masih melakukan secara lisan dan saling mempercayai. Saya juga tidak memberi batasan produk kepada pihak pengamanat. Adapun pembagian komisi, saya hanya mengambil 20% dari harga produk yang terjual. Waktu pelaksanaan barang sisa dilakukan dua cara yaitu: produk kue basah pengembalian produk sisa dan pembagian hasil penjualan dilakukan setiap hari pada pukul 15.00 WIB, adapun kue kering yang tahan lama pengembalian produk dan pembagian hasil penjualan dilakukan per satu minggu. Pembagian hasil penjualan dilakukan secara tunai. Di mana para pengamanat akan mendatangi kios saya pada waktu yang telah kami sepakati. Penjualan dengan sistem konsinyasi ini sangat membantu dari kedua belah pihak, baik dari saya selaku pihak penjual maupun pihak pengamanat. Sampai saat ini belum ada kerugian yang saya tanggung dari penjualan dengan sistem ini.” (Wawancara dengan Ibu Nursalamah, 27 Maret 2019).*

Berdasarkan hasil wawancara, maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM telah melakukan penjualan produk usahanya dengan sistem konsinyasi. Penjualan dengan sistem konsinyasi adalah sebuah bentuk kerja sama penjualan yang dilakukan oleh pemilik produk atau barang dengan pihak komisioner atau pemilik toko. Di mana pihak pemilik produk atau barang menitipkan barangnya kepada pihak komisioner atau pemilik toko untuk dijual di tokonya dan pembagian keuntungan atau komisi

dijalankan berdasarkan kesepakatan pada awal akad. Adapun pembagian keuntungan atau komisi penjualan yang terdapat pada UMKM di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Pihak komisioner atau pemilik toko akan menjual barang atau produk dengan nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang ia dapat dari pemilik barang atau produk dan selisihnya menjadi laba bagi pihak komisioner atau pemilik toko.
2. Pemilik produk sudah menentukan harga jualnya dan pihak komisioner atau pemilik toko mendapatkan presentase dari barang yang terjual 10% hingga 20%.

Strategi dengan penjualan sistem konsinyasi ini sangat efektif bagi pihak komisioner atau pemilik toko. Tetapi bagi pemilik barang atau produk harus memiliki kriteria khusus dalam mendistribusikan barang atau produk jika tidak ingin mengalami kerugian seperti barang rusak ataupun hilang dan barang yang tidak laku terjual akan kembali ke pemilik produk.

Menurut bapak Dr. Hafas Furqani, M.Ec yang merupakan dosen UIN Ar-Raniry, ia memaparkan bahwa:

*“Menurut saya praktik penjualan dengan sistem konsinyasi tidak menjadi masalah selama akad yang dilaksanakan tidak bertentangan dengan syariat Islam dan jelas di mana hak dan kewajiban dari setiap pihak yang berakad seperti pembagian komisi, besaran keuntungan, penetapan harga jual produk dan lain sebagainya harus dipaparkan secara jelas. Dari segi ekonomi Islam, akad yang digunakan dalam penjualan konsinyasi secara umum dapat dikaitkan dengan akad ba’i, namun akad yang lebih spesifik dan mendekati adalah akad wakālah bil ujah. Di mana pihak pemilik barang menitipkan barangnya kepada salah satu toko untuk diwakilkan dalam penjualannya kepada pembeli. Dan di akhir transaksi akan diikuti dengan pemberian ujah berupa pembagian komisi atau pengambilan dari keuntungan penjualan kepada pihak toko. Dalam melakukan praktik penjualan konsinyasi, tindakan penundaan pembayaran kepada pihak pengamanat merupakan hal yang tidak diperbolehkan. Terlebih jika sampai merugikan salah satu pihak seperti tidak melakukan pembayaran sama sekali. Karena hal tersebut bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam. Berkenaan dengan bentuk ijab dan qabul dapat dilakukan dengan berbagai cara baik secara lisan, tulisan maupun isyarat selama tidak menimbulkan pertikaian dan pertentangan. Namun di antara bentuk tersebut, maka bentuk ijab dan qabul secara tulisanlah yang paling kuat. Adapun solusi yang dapat dilakukan dalam menangani tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu pihak, untuk sementara masih berupa hukuman secara sosial. Di mana jika pihak komisioner yang melakukan tindakan wanprestasi maka hukumannya berupa hilangnya rasa kepercayaan masyarakat untuk menitipkan barang kepada komisioner tersebut. Begitu pula jika pihak pengamanat yang melakukan tindakan wanprestasi maka hukumannya berupa hilangnya rasa kepercayaan pihak komisioner untuk menerima barang dari pengamanat tersebut.”*  
(Wawancara dengan Bapak Dr. Hafas Furqani, M.Ec, 11 Juli 2019).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa praktik penjualan konsinyasi dibolehkan dalam ekonomi Islam selama dalam aktivitasnya tidak bertentangan dengan syariat Islam. Berkenaan dengan akad yang paling mendekati praktik penjualan konsinyasi secara spesifik yaitu akad *wakālah bil ujah*. Adapun tindakan-tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak yang melakukan praktik penjualan konsinyasi seperti penundaan pembayaran sangat dilarang. Karena hal tersebut bertentangan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Dalam halnya bentuk perjajian yang disepakati oleh kedua belah pihak dapat dilakukan secara lisan, tulisan maupun isyarat selama tidak menimbulkan pertikaian atau pertentangan. Namun perjanjian secara tertulis lebih diutamakan karena memiliki kendali yang kuat di mata hukum jika terjadi wanprestasi. Solusi yang dapat diberikan kepada pelaku wanprestasi pada praktik penjualan konsinyasi masih berbentuk hukuman sosial.

#### ***Analisis Praktik Penjualan Konsinyasi pada UMKM***

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu bentuk kegiatan dalam pemasaran. Dalam khazanah ekonomi Islam, penjualan konsinyasi merupakan kegiatan transaksi yang terbilang baru dan tidak ditemukan secara khusus mengenai pembahasannya baik dalam berbagai literatur ekonomi Islam maupun dalam literatur *fiqh muamalah*. Kajian mengenai pembahasan konsep penjualan konsinyasi masih menjadi sebuah dilema, di mana apakah termasuk dalam jenis *ba'i*, *wakalah*, atau bahkan *ijarah*. Hal yang demikian terjadi karena penjualan konsinyasi mempunyai karakteristik yang unik, di mana ia merupakan sebuah bentuk jual beli namun memakai jasa wakil dengan adanya unsur pemberian imbalan.

Berdasarkan hasil analisis peneliti mengenai praktik penjualan konsinyasi pada UMKM, maka dapat diketahui bahwa praktik penjualan konsinyasi pada UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe merupakan salah satu bentuk implementasi dari akad *wakalah*. Hal ini disebabkan karena dalam melakukan penjualan konsinyasi terdapat adanya unsur penyerahan wewenang oleh pengusaha UMKM kepada pihak komisioner. Wewenang yang dimaksud adalah wewenang untuk menjual produk kepada pembeli. Hal ini juga sesuai hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurul Mukhlisah dan Mairijani (2013) yang mengemukakan bahwa sistem penjualan konsinyasi memiliki kesamaan bentuk dengan akad *wakālah* dalam ekonomi Islam.

Akad *wakālah* merupakan akad yang diperbolehkan dalam syariat Islam. Dalam akad *wakālah* dijelaskan bahwa tidak semua orang mampu untuk melaksanakan urusannya sendiri, sehingga ia membutuhkan orang lain yang bisa mewakilkannya dalam menangani suatu pekerjaan. Begitu pula yang terjadi pada UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe, di mana pelaku UMKM memiliki kelemahan dalam aspek permodalan yang menyebabkan mereka kesulitan dalam memasarkan produknya dalam ruang lingkup yang luas. Oleh karena itu, kehadiran para pihak komisioner menjadi suatu hal yang sangat dibutuhkan dan membantu pelaku UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe dalam memasarkan produk dagangannya.

Pada dasarnya, akad *wakālah* merupakan akad yang termasuk dalam golongan akad *tabarru'*, yaitu akad yang tidak mengandung unsur pertukaran kepemilikan maupun pertukaran benda dengan benda atau uang dengan uang (Nurhayati & Wasilah, 2015: 70). Akad *tabarru'* adalah akad tolong-menolong yang dilandasi dengan unsur sosial antar sesama sehingga pada umumnya seseorang tidak boleh mengambil keuntungan (imbalan) dari transaksi yang menggunakan akad ini.

Adanya komisi (imbalan) yang diterima oleh pihak komisioner atas jasanya mewakili pemilik produk dalam pemasaran dan penjualan produk dinilai tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Hal itu disebabkan karena meskipun akad *wakālah* tergolong ke dalam akad *tabarru'*, tetapi dalam pelaksanaannya boleh disertai dengan unsur imbalan. Di mana seorang *muwakkil* boleh memberikan imbalan kepada *wakil* atas jasanya dalam mewakili urusan si *muwakkil*. Akad *wakālah* yang disertai dengan adanya unsur pemberian *ujrah* (komisi) di dalamnya, dalam Islam dikenal dengan akad *wakālah bil ujah*. Akad *wakālah bil ujah* boleh diterapkan dalam transaksi kehidupan sehari-hari, termasuk dalam kegiatan *muāmalah*. Karena hal tersebut pernah dilakukan pada masa Rasulullah SAW. sebagaimana yang diriwayatkan dalam sebuah hadis oleh Muttafaq 'alaih dari Busr bin Sa'id:

*“Diriwayatkan dari Busr bin Sa'id bahwa Ibn Sa'diy al-Maliki berkata: “Umar memperkerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan agar saya diberi imbalan (fee). Saya berkata: saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: Ambillah apa yang kamu beri; saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan; saya pun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian Rasul bersabda kepada saya: Apabila kamu diberi*

*sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedekahlah” (Muttafaqu ‘alaihi).*

Berdasarkan hadis tersebut dijelaskan bahwasanya Rasulullah SAW pernah memberikan *ujrah* (upah) kepada Umar bin Khattab r.a karena telah mewakili Rasulullah SAW. melakukan sesuatu pekerjaan. Sehingga hal tersebut menjadi landasan dibolehkannya penerapan *ujrah* pada kegiatan bermuamalah begitu pula pada akad *wakālah*.

Salah satu ajaran Islam yang paling utama dalam masalah akad atau perjanjian adalah kewajiban menghormati akad atau perjanjian dengan cara menjalankan segala aturan yang telah tercantum dalam akad atau perjanjian tersebut. Penghormatan terhadap akad atau perjanjian hukumnya adalah wajib, di mana memiliki pengaruh positif dan peran yang besar dalam mengatasi permasalahan antara lain penyelesaian perselisihan dan menciptakan kerukunan. Sebagaimana Allah SWT menegaskan perintah pemenuhan janji baik terhadap Allah SWT maupun terhadap sesama makhluk yang tertera pada Al-Quran Surah Al- Maidah ayat 1:

*“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.” (QS. Al-Maidah [5]: 1).*

Allah SWT juga mengingatkan bahwa setiap orang akan dimintai pertanggung jawaban terhadap hal yang berkaitan dengan ikatan janji atau kontrak yang telah disepakatinya sebagaimana tercantum dalam surah Al-Isra’ ayat 34.

Artinya: *“... dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabnya” (QS. Al-Isra’ [17]: 34).*

Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi, pelaku UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe membuat suatu akad perjanjian kerja sama dengan beberapa pihak komisioner. Dalam akad tersebut dijelaskan bahwa kedua belah pihak telah menyepakati beberapa hal penting terkait dengan pelaksanaan penjualan konsinyasi. Beberapa hal yang disepakati dalam perjanjian tersebut antara lain yaitu meliputi harga jual produk, biaya komisi, penempatan (*display*) produk, waktu pembayaran dan lain sebagainya.

Pelaku UMKM secara keseluruhan telah melaksanakan kewajiban yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan pihak komisioner. Kewajiban para pelaku UMKM yang tercantum dalam perjanjian tersebut berupa pemberian komisi atau imbalan kepada pihak komisioner atas jasa mereka dalam menjual produk. Dari hasil pengamatan

di lapangan, peneliti menemukan bahwasanya pelaku UMKM tidak melakukan kelalaian dalam hal pemberian komisi atau imbalan kepada pihak komisioner. Hal tersebut terjadi karena komisi (imbalan) dipotong secara langsung dari hasil penjualan produk oleh pihak komisioner.

Sistem pembayaran komisi atau imbalan ini sangat memberikan pengaruh positif dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi. Dengan diterapkannya sistem seperti ini maka secara otomatis akan mencegah munculnya kelalaian pelaku UMKM dalam memberikan komisi kepada pihak komisioner. Dengan demikian, secara tidak langsung pihak pengamanat telah menjalankan kewajiban kepada pihak komisioner sesuai dengan perintah Islam mengenai pembayaran *ujrah* (upah). Hadis Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, bahwasanya Rasulullah SAW bersabda:

Artinya: *“Dari Ibnu Umar, ia berkata telah bersabda Rasulullah SAW : Berikanlah kepada buruh upahnya sebelum keringatnya kering”* (Ibnu Majah).

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dari pihak pengamanat 1 dan 2 sering mengalami penundaan pembayaran hasil penjualan produk dari waktu yang telah disepakati oleh pihak komisioner. Penundaan pembayaran uang hasil penjualan produk tersebut dikarenakan oleh beberapa hal antara lain, terpakainya uang hasil penjualan produk untuk kepentingan pihak komisioner, timbulnya kerugian dalam usaha komisioner, pihak komisioner yang tidak berada di tempat dan lain sebagainya.

Penundaan pembayaran hasil penjualan produk yang dilakukan oleh pihak komisioner merupakan suatu perbuatan yang tidak dapat dibenarkan dalam ketentuan ekonomi Islam. Hal demikian disebabkan karena perbuatan tersebut bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam berkaitan dengan pemberian kompensasi (P3EI, 2014: 66). Dalam hal ini mendatangkan kerugian bagi salah satu pihak yaitu pihak pengamanat. Perbuatan tersebut juga merupakan suatu pelanggaran terhadap perintah Allah SWT sebagaimana dijelaskan dalam surah Al-Maidah ayat 1 yang menyatakan bahwasanya Allah SWT memerintahkan kepada seluruh manusia untuk memenuhi setiap perjanjian yang telah disepakati.

Pada dasarnya, amanah yang diberikan oleh pihak pengamanat kepada pihak komisioner hanya sebatas perwakilan dalam menjual, memasarkan produk dan menyerahkan hasil penjualan produk pada waktu yang telah disepakati. Penundaan dan

penggunaan hasil penjualan produk dikategorikan sebagai perbuatan memakan harta sesama dengan cara yang bathil. Pelarangan perbuatan ini secara tegas dijelaskan dalam Al-Quran:

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”* (QS. An-Nisa’[4]: 29).

Mayoritas pelaku UMKM yang menjalankan penjualan konsinyasi menyatakan bahwa penjualan dengan sistem konsinyasi sangat membantu dalam memasarkan produk dagangan dalam area yang lebih luas. Penjualan konsinyasi yang telah mereka jalankan selama ini sangat membantu mereka untuk kelanjutan usahanya dengan senantiasa membangun komunikasi dengan komisioner secara inten dan lebih baik lagi. Bagi UMKM penjualan dengan sistem konsinyasi diharapkan dapat menjadi *wasilah* atau penghubung untuk dapat saling membantu sesama manusia dalam hal kebaikan. Seperti yang terdapat pada Al-Quran surah Al-Maidah ayat 2

*“...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”* (Q.S. Al-Maidah [5]: 2).

Berdasarkan paparan di atas maka diketahui bahwa penjualan konsinyasi yang dijalankan oleh UMKM adalah berdasarkan akad *wakālah bil ujah*. Akad *wakālah bil ujah* merupakan suatu akad yang dibolehkan penerapannya dalam bentuk kegiatan *muāmalah* termasuk kegiatan penjualan. Oleh karena itu, tindakan penyerahan wewenang atas penjualan produk yang dilakukan oleh pelaku UMKM tidak bertentangan dalam syariah Islam. Walaupun banyak dari para pelaku UMKM ataupun pihak komisioner tidak memahami akad tersebut.

Mayoritas pelaku UMKM yang menjalankan penjualan konsinyasi menjadikan penjualan tersebut sebagai pekerjaan utama dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Mereka juga menjadikan penjualan konsinyasi yang mengandung unsur kerja sama sebagai penghubung silaturahmi dan membantu sesama manusia. Hal tersebut sesuai dengan tujuan sosial ekonomi Islam yaitu memberikan kemaslahatan baik bagi individual maupun bagi masyarakat umum.

Meski prosedur akad yang diterapkan dalam UMKM telah sesuai dengan syariat Islam namun dalam pelaksanaannya belum sepenuhnya sesuai dengan ekonomi Islam. Di mana dalam menjalankan perjanjian yang telah disepakati salah satu pihak yang berakad melakukan tindakan wanprestasi yang merugikan salah satu pihak. Hal itu berupa penggunaan dan penundaan pembayaran hasil penjualan produk oleh pihak komisioner dari waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian. Tindakan tersebut sangat merugikan pihak pengamanat yaitu pelaku UMKM sebagai pemilik produk, maka itu perlu pengawasan dan pembinaan yang terus menerus dari Pemerintah.

### **Kesimpulan**

Menurut tinjauan ekonomi Islam, dapat disimpulkan bahwa praktik penjualan konsinyasi pada UMKM Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe merupakan bentuk penerapan dari akad *wakālah bil ujah*. Akad *wakālah bil ujah* yang merupakan salah satu akad yang diperbolehkan dalam transaksi ekonomi Islam, walaupun belum sempurna sesuai dengan syariat Islam. Di mana dalam praktik pelaksanaannya terdapat tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pihak komisioner kepada pengamanat berupa penundaan hasil penjualan dari waktu yang telah disepakati dalam akad. Dan hal tersebut menyebabkan kerugian pada pihak pengamanat. Dalam hal ini peneliti berpendapat bahwa salah satu penyebab terjadinya tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pihak komisioner adalah karena perjanjian penjualan konsinyasi antara pengamanat dengan pihak komisioner hanya dilakukan secara lisan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Al-Qur'an dan Terjemahannya. Departemen Agama RI. Bandung: CV Penerbit Diponegoro.
- Afandi, M. Yazid. (2009). *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Logung Pustaka.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. (2011). *Bulughul Maram min Adillatil Ahkam*, terj. Harun Zen dan Zaenal Muttaqin. Bandung: Jabal.
- Arifin. (1999). *Pokok-Pokok Asuransi Lanjutan*. Yogyakarta: Liberty.
- Arikunto, Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Az-Zuhaili, Wahbah. (2007). *Fiqh Islam*. Damaskus: Darul Fikr.

- Badan Pusat Statistik (BPS). (2018). *Kota Lhokseumawe dalam Angka 2018*. Diakses dari <https://lhokseumawe.bps.go.id>. pada 03 Januari 2019.
- Bahasa, Pusat. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Dharmamesta, Basu Swastha dan T. Hani Handoko. (2001). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Dian Mutiah Laraswati dan Dina Dellyana. (2016). Analysis the Effect of Promotion Mix Strategy to Increase Sales on Cosignment System Toward Food and Beverage Start-Up. *The Journal of Innovation and Entrepreneurship*. Vol. 1, No.1. Bandung: Institut Teknologi Bandung.
- Drebin, Allan R. (1991). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta: Erlangga.
- Ghony, M. Djunaidi dan FauzanAlmansur. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Hasan, Ali. (2003). *Masail Fiqhiyah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hasan, M. Ali. (2004). *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (fiqh Muamalat)*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Hisyam, S. (2012). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Konsinyasi Pada Koperasi Pegawai Negeri (KPN) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*. Skripsi. Fakultas Syari'ah Dan Hukum. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Indrawanti, M. (2018). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Konsinyasi Emas di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya*. Skripsi. Fakultas Syari'ah dan Hukum. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Ismail, Imam Abdullah Muhammad. (1993). *Shahih Al-Bukhari*. Terj. Achmad Sunarto dkk. Semarang: CV. As-Syifa.
- Karim, Helmi. (1997). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kartajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. (2008). *Syariah Marketing*. Cet. Ke-4. Bandung: Mizan Pustaka.
- Magfirah, F. (2017). *Analisis Kontrak Kerja Sama pada Usaha Peternakan Ayam Pedagang di Desa Keude Blang Kabupaten Aceh Utara Ditinjau Menurut Konsep Syariah 'Inan*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- Mamnunah. (2015). *Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Supplier dengan Distributor (Studi di Hamzah Batik Malioboro Yogyakarta)*. Skripsi. Fakultas Syari'ah dan Hukum. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Mardani. (2013). *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenadamedia.
- Masyfuk, Zuhdi. (1993). *Masailul Fiqhiyah*. Jakarta: CV Haji Masagung

- Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. (1992). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UIP.
- Moleong, Lexy J. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mukhlisah, Nurul dan Mairijani. (2013). Konsinyasi dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah. *Jurnal INTEKNA*. No. 1. Banjarmasin: Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Munawir. (2017). *Sistem Penempatan Komisi dan Provinsi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh)*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- Muslich, Ahmad Wardi. (2015). *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Amzah.
- Mustofa, Imam. (2016). *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. (2015). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurliahudin, I. A. (2013). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Keagenan-Konsinyasi di CV. Mic Pickalasan*. Skripsi. Fakultas Syari'ah dan Hukum. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- P3EI. (2014). *Ekonomi Islam*. Edisi 1, Cet. Ke-6. Jakarta: Rajawali Pers.
- Pinti, E. (2013). *Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha pada Industri Kecil dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Prastowo, Andi. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Qardhawi, Muhammad Yusuf. (1993). *Halal wa Haram fil Islam*, terj. Mu'ammal Hamidy. *Halal dan Haram dalam Islam*. Surabaya: PT Bina Ilmu.
- Rozalinda. (2016). *Fiqih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindoPersada.
- Sabiq, Sayyid. (2016). *Fiqih Sunah: Panduan Hidup Sehari-Hari Eksiklopedia Hukum Islam*. Bandung: Hilal.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiiah. (2010). *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Sucipto, Toto, Sunyanto dan Sri Pamardiyati. (1999). *Akuntansi Keuangan: Untuk Sekolah Menengah Kejuruan Kelompok Bisnis dan Manajemen*. Bandung: Angkasa.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. (2014). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindoPersada.
- Sukmadinat, Nana Syaodih. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Syarifuddin, Amir. (2003). *Garis-Garis Besar Fiqh*. Bogor: Perdanamedia

Tanjung, Azrul. (2017). *Koperasi dan UMKM: Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

Widayat, Utoyo. (2001). *Akuntansi: Angsuran, Konsinyasi dan Cabang*. Jakarta: LPFE-UI.

Yakqub, Hamzah. (1992). *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup dalam Perekonomian*. Bandung: CV Diponegoro.

Yunus, Hadori. (2000). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPPE.